

Jornada SIAS

Estratégia e Inteligência Empresarial

Bem-vindo ao detalhamento acadêmico e estratégico da **Jornada SIAS**. Este documento apresenta o roteiro completo de aprendizagem desenhado para elevar o patamar de gestão e competitividade das nossas Instituições parceiras e seus líderes.

A estrutura curricular aqui apresentada não é apenas um conjunto de disciplinas, mas um ecossistema de desenvolvimento integrado. Cada módulo foi meticulosamente desenhado com base em benchmarks internacionais e metodologias das principais escolas de negócios do mundo, adaptados à realidade e aos desafios do cenário empresarial brasileiro. Ao percorrer esta trilha, o gestor não apenas absorve conhecimento, mas adquire as ferramentas práticas para liderar a transformação digital e humana em sua organização.

Os Pilares da Formação

Módulo 01

Inteligência Comercial e Negociação Estratégica

O módulo é dedicado ao desenvolvimento de competências avançadas em inteligência comercial, técnicas de vendas consultivas, negociação estratégica e excelência em customer experience e customer success. Traz uma abordagem multidisciplinar, prática e internacional, alinhada às melhores escolas de negócios do mundo.

[Clique e acesse o conteúdo do módulo](#)

Módulo 02

Desenvolvimento Humano de Gestores

Este módulo visa formar líderes capazes de impulsionar pessoas, equipes e negócios para o alto desempenho, integrando as abordagens mais atuais da psicologia organizacional, gestão de talentos, liderança transformacional, inteligência emocional e coaching executivo. Baseado em referências globais e nacionais, prepara gestores para enfrentar desafios contemporâneos (VUCA/BANI), engajar talentos, promover cultura de inovação, acelerar resultados e construir times autônomos e resilientes.

[Clique e acesse o conteúdo do módulo](#)

Módulo 03

Governança, Sucessão, Riscos, Compliance e ESG

Este módulo proporciona ao gestor uma imersão nas melhores práticas globais em governança corporativa, sucessão empresarial, gestão de riscos, compliance e ESG (Environmental, Social and Governance). Com base em frameworks internacionais (FGV, Fundação Dom Cabral, INSPER, Harvard Business School, OECD, IFC, IBGC), prepara líderes para garantir sustentabilidade, perenidade, reputação e valorização de mercado em um ambiente empresarial cada vez mais regulado e exigente.

[Clique e acesse o conteúdo do módulo](#)

Módulo 04

Inovação, Tecnologia e IA para Negócios

O módulo proporciona uma imersão nas tendências globais de inovação, transformação digital e uso estratégico da tecnologia, com foco especial na aplicação de Inteligência Artificial (IA) em processos, produtos e modelos de negócio. O objetivo é capacitar líderes para compreender, implementar e liderar iniciativas inovadoras que gerem vantagem competitiva, sustentabilidade e crescimento exponencial, promovendo uma cultura de inovação contínua.

[Clique e acesse o conteúdo do módulo](#)

Módulo 05

Finanças Aplicadas à Gestão Estratégica

Este módulo entrega uma visão estratégica e aplicada das finanças empresariais, capacitando gestores a tomarem decisões que promovam crescimento, sustentabilidade e aumento de valor do negócio. O conteúdo vai da análise e interpretação de demonstrativos à projeção de cenários, avaliação de investimentos, gestão do capital, valuation e financiamento à inovação, com exercícios práticos e benchmarking internacional.

[Clique e acesse o conteúdo do módulo](#)

Módulo 01

Inteligência Comercial e Negociação Estratégica

Visão Geral

O módulo é dedicado ao desenvolvimento de competências avançadas em inteligência comercial, técnicas de vendas consultivas, negociação estratégica e excelência em customer experience e customer success. Traz uma abordagem multidisciplinar, prática e internacional, alinhada às melhores escolas de negócios do mundo.

Conteúdo Programático Detalhado

1. Inteligência Comercial Contemporânea

- Panorama global de mercados e tendências de vendas B2B/B2C
- Planejamento comercial estratégico: objetivos, metas, KPIs e OKRs
- Estruturação e gestão de pipelines/funil de vendas avançado
- Segmentação de mercados, identificação de nichos e oportunidades de expansão

2. Técnicas Avançadas de Prospecção

- Social selling: uso de LinkedIn e redes para geração de leads qualificados
- Estratégias omnichannel para prospecção ativa e passiva

- Abordagem consultiva, rapport e sondagem de necessidades estratégicas do cliente
- Design e execução de scripts personalizados para diferentes perfis decisores

3. Vendas Consultivas de Alto Valor

- Metodologias SPIN Selling, Solution Selling e Challenger Sale (benchmark internacional)
- Construção de proposta de valor: diferenciação, storytelling e ROI para o cliente
- Mapeamento do processo decisório e stakeholders de compra
- Técnicas de persuasão ética, influência e fechamento com foco no sucesso do cliente

4. Negociação Estratégica

- Teoria e prática da negociação Harvard/MIT: BATNA, ZOPA, criação de valor mútuo
- Preparação, condução e encerramento de negociações complexas (multi-interesses, contratos)
- Gestão de concessões, objeções, empasses e resolução de conflitos
- Estratégias para negociação internacional, virtual e multicultural

5. Customer Experience Management (CXM). Mapeamento e gestão de jornadas do cliente (Customer Journey Mapping)

- Modelos globais de experiência do cliente (NPS, CES, CSAT)
- Criação de pontos de encantamento e gestão de expectativas
- Implementação de programas de voz do cliente (VoC) e escuta ativa

- Design de serviços e experiência omnicanal

6. Customer Success Estratégico

- Modelos de customer success aplicados à realidade brasileira
- Estratégias de onboarding, adoção, engajamento e expansão de contas (land and expand)
- Indicadores de sucesso, churn management, advocacy e upsell/cross-sell
- Gestão de crises e recuperação de clientes insatisfeitos

Resultados Esperados

Ao final do módulo, o participante dominará técnicas globais de vendas e negociação, será capaz de construir jornadas de cliente memoráveis, gerir relacionamentos de alto valor e impulsionar resultados comerciais com visão estratégica, digital e centrada no cliente.

Módulo 02

Desenvolvimento Humano de Gestores

Visão Geral

Este módulo visa formar líderes capazes de impulsionar pessoas, equipes e negócios para o alto desempenho, integrando as abordagens mais atuais da psicologia organizacional, gestão de talentos, liderança transformacional, inteligência emocional e coaching executivo. Baseado em referências globais e nacionais, prepara gestores para enfrentar desafios contemporâneos (VUCA/BANI), engajar talentos, promover cultura de inovação, acelerar resultados e construir times autônomos e resilientes.

Conteúdo Programático Detalhado

1. Fundamentos da Liderança Moderna

- Evolução dos estilos de liderança: autocrática, democrática, transformacional, situacional, ágil e servidora
- O papel do líder no ambiente VUCA/BANI: adaptabilidade, visão sistêmica e antifragilidade
- Liderança ética e responsabilidade social

2. Autoconhecimento e Inteligência Emocional

- Assessment de perfil comportamental
- Autogestão emocional, autocontrole e resiliência sob pressão

- Feedback, planos de desenvolvimento individual e espelhamento de liderança

3. Comunicação e Influência

- Comunicação não violenta (CNV) e escuta ativa
- Gestão de conflitos e negociação interna
- Técnicas de influência, storytelling e comunicação de alto impacto para líderes

4. Gestão de Equipes de Alta Performance

- Construção e desenvolvimento de equipes autônomas e auto-organizáveis (modelos Spotify, Google)
- Delegação, empowerment e accountability
- Engajamento, motivação e gamificação no ambiente de trabalho

5. Mentoria, Coaching e Desenvolvimento de Talentos

- Estruturas de mentoria individual e coletiva
- Coaching executivo: ferramentas, perguntas poderosas e acompanhamento de performance
- Planos de carreira, sucessão interna e retenção de talentos-chave

6. Cultura Organizacional e Gestão da Mudança

- Diagnóstico e modelagem da cultura
- Gestão da mudança: processos, resistência, mobilização e celebração de conquistas
- Diversidade, inclusão e equidade como estratégia de crescimento

7. Gestão do Clima Organizacional e Employer Branding

- Pesquisas de clima, engajamento e satisfação (NPS interno)
- Construção de employer branding: marcas empregadoras de referência
- Melhores práticas para atração, retenção e engajamento de talentos

Resultados Esperados

Ao final do módulo, o participante dominará técnicas globais de vendas e negociação, será capaz de construir jornadas de cliente memoráveis, gerir relacionamentos de alto valor e impulsionar resultados comerciais com visão estratégica, digital e centrada no cliente.

Módulo 03

Governança, Sucessão, Riscos, Compliance e ESG

Visão Geral

Este módulo proporciona ao gestor uma imersão nas melhores práticas globais em governança corporativa, sucessão empresarial, gestão de riscos, compliance e ESG (Environmental, Social and Governance). Com base em frameworks internacionais (FGV, Fundação Dom Cabral, INSPER, Harvard Business School, OECD, IFC, IBGC), prepara líderes para garantir sustentabilidade, perenidade, reputação e valorização de mercado em um ambiente empresarial cada vez mais regulado e exigente.

Conteúdo Programático Detalhado

1. Fundamentos e Estruturas de Governança Corporativa

- Princípios e pilares da governança (transparência, equidade, prestação de contas, responsabilidade corporativa)
- Modelos globais de governança: monista, dualista, familiar e de capital aberto
- Estruturação de conselhos de administração, consultivo e fiscal
- Governança em empresas familiares, privadas e organizações do terceiro setor

2. Planejamento Sucessório

- Desafios e riscos do processo sucessório em empresas brasileiras e multinacionais
- Etapas do planejamento sucessório: identificação, preparação, transição e acompanhamento
- Gestão de conflitos familiares e profissionais na sucessão
- Blindagem patrimonial e protocolos de família
- Cases de sucesso e fracasso em sucessão empresarial (benchmark internacional)

3. Gestão Estratégica de Riscos

- Identificação, avaliação e classificação de riscos (operacionais, financeiros, reputacionais, regulatórios)
- Modelos internacionais de gestão de riscos (COSO, ISO 31000, Basel)
- Ferramentas para análise de riscos: matriz de risco, mapas de calor, SWOT avançada
- Construção de planos de mitigação e contingência
- Governança de crises: plano de resposta, comunicação e recuperação

4. Compliance Empresarial

- Conceitos fundamentais e evolução do compliance (FCPA, Lei Anticorrupção, LGPD)
- Criação e implementação de programas de compliance: código de conduta, canais de denúncia, políticas anticorrupção e treinamentos
- Due diligence, monitoramento e auditoria interna

- Responsabilidade civil, administrativa e penal dos gestores
- Compliance digital, privacidade e proteção de dados (LGPD/GDPR)

5. ESG (Environmental, Social and Governance)

- Conceitos, tendências e exigências globais em ESG
- Governança ambiental: gestão de resíduos, pegada de carbono, economia circular
- Responsabilidade social: diversidade, equidade, inclusão, impacto comunitário
- Governança corporativa avançada: relatórios integrados, prestação de contas e reputação institucional
- Critérios de rating ESG e impacto no valor de mercado da empresa
- Estudo de casos: empresas referência mundial em ESG

6. Diagnóstico, Métricas e Ferramentas

- Avaliação de maturidade em governança, compliance e ESG
- Indicadores-chave de governança, riscos e sustentabilidade
- Ferramentas digitais para monitoramento, análise e gestão (softwares, BI, plataformas ESG)

Resultados Esperados

Ao concluir este módulo, o participante será capaz de estruturar processos robustos de governança, planejar e conduzir sucessão com segurança, implementar programas de compliance e ESG, proteger a reputação e garantir sustentabilidade e valor de longo prazo para sua organização.

Módulo 04

Inovação, Tecnologia e IA para Negócios

Visão Geral

O módulo proporciona uma imersão nas tendências globais de inovação, transformação digital e uso estratégico da tecnologia, com foco especial na aplicação de Inteligência Artificial (IA) em processos, produtos e modelos de negócio. O objetivo é capacitar líderes para compreender, implementar e liderar iniciativas inovadoras que gerem vantagem competitiva, sustentabilidade e crescimento exponencial, promovendo uma cultura de inovação contínua.

Conteúdo Programático Detalhado

1. Ecossistemas de Inovação e Modelos de Negócio do Século XXI

- Panorama global da inovação e do empreendedorismo digital
- Tipos de inovação: incremental, disruptiva, aberta e social
- Frameworks internacionais (Design Thinking, Lean Startup, Open Innovation, Stage-Gate)
- Construção e validação de modelos de negócio inovadores (Business Model Canvas, Value Proposition Canvas)
- Parcerias estratégicas, inovação colaborativa e hubs de inovação

2. Estratégia de Transformação Digital

- A jornada da transformação digital: diagnóstico, maturidade e roadmap
- Novos modelos organizacionais: agilidade, squads, liderança digital
- Gestão da mudança cultural para ambientes inovadores
- Benchmarking com empresas globais e nacionais líderes em transformação digital

3. Tecnologias Emergentes e Impacto nos Negócios

- Tendências em tecnologia: nuvem, IoT, blockchain, realidade aumentada/virtual, automação robótica
- Aplicação prática de tecnologias para eficiência operacional, novos produtos e serviços
- Integração entre tecnologia, processos e pessoas (gestão da adoção tecnológica)

4. Inteligência Artificial Aplicada aos Negócios

- Fundamentos de IA: machine learning, deep learning, processamento de linguagem natural
- Mapeamento de oportunidades de aplicação da IA em áreas-chave do negócio (comercial, operações, RH, finanças)
- Criação de projetos de IA do zero: definição de problema, escolha de ferramentas, validação de resultados
- Ética, responsabilidade e governança em IA

5. Data Analytics, BI e Tomada de Decisão Data-Driven

- Cultura analítica: como transformar dados em insights e valor de negócio
- Principais ferramentas de BI, analytics e dashboards de acompanhamento
- Modelos preditivos para gestão, vendas, marketing e experiência do cliente
- LGPD e privacidade de dados: compliance, oportunidades e riscos

6. Liderança e Cultura da Inovação

- Competências do líder inovador: curiosidade, criatividade, experimentação e resiliência
- Fomento à cultura de inovação: erros, aprendizados e intraempreendedorismo
- Programas de inovação aberta e engajamento de equipes multidisciplinares

7. Métricas e Financiamento da Inovação

- Indicadores de inovação (input/output, ROI, NPI, ciclo de inovação)
- Fontes de financiamento: fundos de investimento, venture capital, fomento público e privado
- Medição e relato do impacto inovador nos resultados do negócio

Resultados Esperados

Ao concluir o módulo, o participante será capaz de liderar processos de transformação digital, aplicar inteligência artificial de maneira estratégica, gerir projetos inovadores de alto impacto, construir culturas organizacionais abertas à inovação e garantir relevância e sustentabilidade no novo cenário competitivo.

Módulo 05

Finanças Aplicadas à Gestão Estratégica

Visão Geral

Este módulo entrega uma visão estratégica e aplicada das finanças empresariais, capacitando gestores a tomarem decisões que promovam crescimento, sustentabilidade e aumento de valor do negócio. O conteúdo vai da análise e interpretação de demonstrativos à projeção de cenários, avaliação de investimentos, gestão do capital, valuation e financiamento à inovação, com exercícios práticos e benchmarking internacional.

Conteúdo Programático Detalhado

1. Fundamentos de Finanças Corporativas

- Papel das finanças na estratégia e sustentabilidade empresarial
- Governança financeira e compliance: melhores práticas

2. Análise e Interpretação de Demonstrativos Financeiros

- Estrutura e análise da DRE, Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa
- Relação entre demonstrações e impacto na tomada de decisão
- Demonstração do valor adicionado (DVA) e relatórios integrados

3. Indicadores de Desempenho Financeiro e Estratégico

- Principais KPIs: liquidez, rentabilidade, alavancagem, margem, EBITDA, EVA, ROIC, ROI
- Construção de dashboards financeiros para decisão gerencial
- Avaliação de performance comparada: benchmarking setorial

4. Planejamento, Orçamento e Forecasting

- Metodologias de orçamento (tradicional, base zero, rolling forecast)
- Planejamento orçamentário integrado (financeiro, comercial e operacional)
- Gestão de custos, análise de ponto de equilíbrio e precificação estratégica

5. Gestão de Capital de Giro e Fluxo de Caixa

- Ciclo operacional, ciclo financeiro e estratégias de otimização do capital de giro
- Gestão de contas a pagar, receber, estoques e fornecedores
- Ferramentas de projeção, controle e análise de liquidez

6. Tomada de Decisão de Investimentos

- Avaliação de projetos e análise de investimentos (VPL, TIR, Payback, Payback Descontado)
- Avaliação de risco, retorno e sensibilidade em cenários econômicos voláteis
- Decisões de financiamento: capital próprio, de terceiros, híbrido, fomento e linhas de crédito
- Financiamento à inovação e incentivos fiscais

7. Valuation e Valorização de Empresas

- Métodos de avaliação de empresas (Fluxo de Caixa Descontado, Múltiplos, Valor Patrimonial)
- Análise de fusões, aquisições e sucessão empresarial sob o prisma financeiro
- Due Diligence e principais riscos em operações societárias

8. Finanças Estratégicas e Transformação Digital

- Papel das fintechs e tecnologias financeiras no novo ambiente de negócios BI, analytics e ferramentas digitais para finanças
- Relatórios integrados e transparência na gestão financeira para stakeholders

Resultados Esperados

O participante estará apto a interpretar dados financeiros, tomar decisões estratégicas fundamentadas, otimizar resultados e minimizar riscos, contribuindo diretamente para o crescimento, sustentabilidade e valorização do negócio.